

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO RURAL
Direcção de Economia
Departamento de Análise de Políticas

Relatórios de Pesquisa

**PASSADO, PRESENTE E FUTURO
DO SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE
MERCADOS AGRÍCOLAS (SIMA)**

Por:

**Ana Paula Santos
Cynthia Donovan
Danilo Carimo Abdula
David Tschirley
Pedro Arlindo**

**Relatório No. 50P
11 de Março de 2002**

República de Moçambique

DIRECÇÃO DE ECONOMIA

Relatórios de Pesquisa

A Direcção de Economia do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural, através do Departamento de Análise de Políticas e com o apoio técnico do Projecto de Segurança Alimentar, apoia a publicação de duas séries de relatórios dos resultados de investigações na área de segurança alimentar. As publicações da série *Flash* são relativamente breves (3-4 páginas) e muito focalizadas, visando fornecer resultados preliminares de uma forma rápida e muito compreensível para maximizar a sua utilidade. As publicações da série de *Relatórios de Pesquisa* visam proporcionar análises mais longas e profundas sobre questões de segurança alimentar. A preparação e divulgação dos *Flash* e dos *Relatórios de Pesquisa* e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique, podem constituir um passo importante para análise e planificação das actividades das várias Direcções Nacionais.

Todos os comentários e sugestões referentes a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas em análises e redacção posteriores e no delineamento de outras actividades de pesquisa. Deste modo recomenda-se que os utentes das publicações sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser do seu interesse profissional e das instituições a que estão afectos.

Carlos Mucavel
Director Nacional
Direcção de Economia
Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural

Tabela de Conteúdo

EQUIPA DE PESQUISA DO MADER/MSU	v
1. SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE MERCADOS AGRÍCOLAS (SIMA)	1
1.1. Introdução	1
2. BREVE HISTORIAL DO SIMA	2
3. O QUE É O SISTEMA E COMO FUNCIONA	4
3.1. Identificação dos Mercados	4
3.1.1. Localização Geográfica	4
3.1.2. Níveis de Transação	5
3.1.3. Tipo de Mercado	5
3.2. Recolha de Preços a Nível Produtor	6
3.3. Selecção dos Produtos	7
3.4. Metodologia de Recolha de Informação	7
3.4.1. Dia de Recolha	8
3.4.2. Preços, Informação a Reportar e Número de Comerciantes a Entrevistar	8
3.4.3. Recolha dos Preços em Unidades não Estandarizadas	9
3.5. Processamento dos Dados	10
3.6. Publicações	11
3.6.1. Outras Publicações	11
3.7. Divulgação da Informação	12
4. O PROBLEMA DA DIFUSÃO DA INFORMAÇÃO	13
5. GESTÃO DO SISTEMA	15
6. SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE MERCADOS PROVINCIAIS, (SIMAP's)	17
7. PERSPECTIVAS FUTURAS	19
7.1. Informação para o Sector Privado Agrícola: Novos Produtos do SIMA em Apoio aos Produtores, Comerciantes e Processadores do Sector Agrícola	19
7.2. Enquadramento Institucional do SIMA	20
7.2.1. Um Sistema Que é Uma Instituição Autónoma	22
7.2.2. Um Sistema Enquadrado Numa Instituição com Autonomia Financeira	22
7.2.3. O Sistema Como Uma Instituição Privada	23
7.2.4. Um Sistema Como Uma ONG	23
8. CONCLUSÕES	24

ANEXOS	25
RELATÓRIOS DE PESQUISA DA DE	28

Lista de Tabelas

A.1. Produtos Abrangidos Pelo SIMA	25
A.2. Mercados do SIMA e o Seu Ano de Início de Recolha de Informação	26
A.3. Mercados do SIMA e os Respectiveis Níveis de Recolha	27

EQUIPA DE PESQUISA DO MADER/MSU

Carlos Mucavele, Director Nacional de Economia
Alberto Simão, Coordenador do Departamento de Análise de Políticas
Ana Maria Menezes, Especialista em Meio Ambiente, MADER
Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta
Higino de Marrule, Pesquisador Adjunto
Pedro Arlindo, Pesquisador Adjunto
Danilo Carimo Abdula, Coordenador do SIMA
Simão C. Nhane, Técnico e Assistente Senior ao Coordenador do SIMA
Francisco Morais, Formador de Inquiridores do SIMA
Abel Custódio Frechaut, Assistente Junior ao Coordenador do SIMA
Olivia Govene, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Liria Sambo, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Guilhermina Rafael, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Jaquelino A. Massingue, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Arlindo Rodrigues Miguel, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Raúl Óscar R. Pitoro, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Anabela Mabote, Pesquisadora Adjunta Ohio State University Graduate Assistant
Rui Benfica, MSU Graduate Research Assistant
Maria José da Conceição Teixeira, Assistente Administrativa
Luisa Matsinhe, Assistente Administrativa Senior
Duncan Boughton, Coordenador da MSU no País
Jan Low, Coordenadora da Formação de Políticas no País
Julie Howard, Analista da MSU
Cynthia Donovan, Analista da MSU
David L. Tschirley, Analista da MSU
Michael T. Weber, Analista da MSU

1. SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE MERCADOS AGRÍCOLAS (SIMA)

Passado, Presente e Futuro

``Já não somos o que éramos, mas ainda não somos o que queremos``
(M.L.K)

1.1. Introdução

Desde 1991, existe um Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA) em Moçambique, estabelecido na Direcção de Economia do Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural. Este sistema nacional fornece aos sectores público, privado (incluindo associações de produtores, comerciantes e empresas) e ONGs informação semanal e mensal de preços domésticos, regionais e internacionais. Os preços domésticos referem-se a 28 produtos alimentares básicos e são recolhidos em 21 locais e os preços regionais e internacionais referem-se ao milho, trigo, girassol e arroz, e reportam-se aos mercados mais expressivos, tanto para preços SPOT como para preços dos Mercados de Futuro ¹.

À medida que as reformas de política avançam, as autoridades do país a vários níveis vêm apercebendo-se do papel de cada um dos grupos de intervenientes na nova economia. Com este novo entendimento da realidade, têm-se apercebido da importância e necessidade de uma boa informação para todos os intervenientes no mercado. Um sistema de informação eficiente e abrangente traz benefícios para todos aqueles que participam no mercado, incluindo os produtores do sector familiar, geralmente considerados desfavorecidos nas transacções dos seus produtos.

Com um eficiente sistema de informação, os produtores ficam a conhecer os preços de outros mercados, podem organizar-se e participar em igualdade de circunstâncias com os outros agentes na formação dos preços dos produtos agrícolas e conseqüentemente, melhorar o seu poder de compra, o acesso a outros produtos e serviços e o seu bem-estar. O sistema eficiente de informação não só beneficia aos produtores, mas também ao governo, que necessita desta informação para a formulação de políticas e a posterior análise do sector agrário. Os comerciantes por seu lado, sejam grandes ou pequenos, necessitam desta informação para identificar melhores oportunidades de comércio.

¹ Preços SPOT são os preços em vigor no mercado físico em cada momento. Preços de Futuro são preços acordados para uma compra e venda no futuro, de acordo com um contrato. Estes preços resultam dos prognósticos dos operadores dos Mercados de Futuro e são a melhor indicação no “presente” sobre os preços que vigorarão na data do contrato.

2. BREVE HISTORIAL DO SIMA

Em 1987, com a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE), o Governo de Moçambique adoptou uma série de reformas da política económica. Nesse contexto, em finais de 1990 foram removidas as restrições no movimento de produtos entre distritos e entre províncias, tendo sido eliminado também o sistema vigente desde a era colonial de monopólios geográficos oficiais para comerciantes privados registados. Como resultado dessas reformas e com o aumento da segurança no país, a determinação dos preços de mercado começou a ter um papel cada vez mais importante na decisão de produção e consumo da maioria da população moçambicana. Produtores, agentes de comercialização e consumidores necessitam de informação precisa e detalhada para tomarem decisões básicas de negócios num ambiente de mercado descentralizado. O Governo também precisa de informação actualizada para as decisões básicas acerca do tipo de mudanças que são desejadas e possíveis no processo de reforma de mercados.

Assim, com a introdução do PRE era crítico que o Governo estivesse melhor informado com respeito a preços, direcção dos fluxos de comercialização e outras informações de mercado. Como na altura não existisse um sistema de informação de mercados que recolhesse numa base consistente e publicasse numa forma contínua esse tipo de informação, o Governo de Moçambique, através da então Direcção de Economia Agrária (DEA) do Ministério de Agricultura (MA) e em colaboração com a Universidade Estadual de Michigan (MSU) e a Universidade de Arizona (UA), elaborou um sistema piloto de recolha e análise de informação de mercado, contando com o apoio financeiro da USAID (Agência Americana para o Desenvolvimento).

O desenho inicial do sistema piloto de análise e informação foi desenvolvido durante o mês de Setembro de 1990, com base numa revisão detalhada de um sistema similar a funcionar no Mali, acompanhado de longas conversas com o chefe do Departamento de Mercados e Preços da DEA e com o responsável do Departamento de Segurança Alimentar do Ministério do Comércio, com vista a adaptar o sistema às necessidades de informação do país, equipas das universidades de MSU e UA em colaboração com uma equipa técnica do MA, realizaram um estudo de diagnóstico rápido de mercado durante os meses de Outubro/Novembro de 1990 e Janeiro/Fevereiro de 1991.

Esse estudo de diagnóstico rápido de mercado consistiu na recolha de informação através de observações e entrevistas directas com os produtores, comerciantes (formais e informais), lojistas e armazenistas, tanto em mercados urbanos e rurais, onde se identificaram os mercados (sua localização geográfica), os níveis de transacção, bem como os produtos mais importantes. Em coordenação com as Direcções Provinciais e Distritais de Agricultura, identificaram-se também os inquiridores para fazerem a recolha da informação, tendo-se realizado numa fase posterior um seminário de treinamento aos mesmos.

A fase seguinte consistiu no trabalho de escritório, em que se criou um programa automatizado no computador para a produção de um boletim, passando por diferentes etapas desde a entrada de dados, selecção e análise.

Feito este trabalho, estava tudo preparado para o arranque do Sistema, o qual teve o seu início em Abril de 1991, dando-se assim o início do Sistema de Informação de Mercados Agrícola (SIMA). Desde a sua criação até aos dias de hoje, o sistema foi sofrendo alterações e adaptações sempre acompanhando a evolução dos mercados, com vista a fornecer informação útil para ajudar a monitorar os mercados e melhorar o seu desempenho.

3. O QUE É O SISTEMA E COMO FUNCIONA

Desde a sua criação em Abril de 1991, o SIMA recolhe, processa, analisa e divulga preços e outras informações relevantes de diferentes mercados distribuídos ao longo do país de uma forma contínua. Até o início do funcionamento do SIMA, os esforços das várias organizações em Moçambique foram sempre limitados à recolha de preços ao nível retalhista, quer devido às limitações orçamentais assim como aos desafios de logística e de difíceis desenhos de recolha e disseminação de informação numa base regular relativamente ao nível produtor e armazenista.

Nesse sentido, o SIMA surgiu como o único sistema a produzir preços e informações de oferta de mercado a níveis mais baixos do sistema de comercialização. Essa informação é crítica para monitorar o progresso das reformas de mercado nas zonas rurais.

Para a instalação do sistema de informação bem como para a sua actualização, foram seguidos os seguintes passos:

3.1. Identificação dos Mercados

A Identificação dos mercados inclui a sua localização geográfica (capital provincial, capital distrital, ou área rural próxima do distrito), o seu nível de transação (retalhista, armazenista, grossista ou produtor) e o tipo de mercado (mercado municipal, mercado informal ou dumba nengue e lojista).

3.1.1. Localização Geográfica

Em relação à localização geográfica, o SIMA em 1991 iniciou o processo de recolha de preços em 10 locais do país. Esses locais incluíam a capital nacional, 4 capitais provinciais e 5 distritos de Nampula e Zambézia. Um número de factores foram considerados na escolha desses locais. Maputo, Beira, Quelimane e Nampula foram escolhidos devido a grande concentração da população e como consumidores da produção rural. Os distritos foram escolhidos porque reflectiam diferentes sistemas de produção e regimes de comercialização nessas províncias. Outro factor que se tomou em conta foi também o desejo das autoridades locais de serem incluídos no sistema distritos prioritários.

À medida que o SIMA se foi estabelecendo e o sistema de comercialização agrícola foi respondendo ao ambiente de política liberalizada, foi-se expandindo o número de mercados segundo a sua importância comercial, de tal modo que em 1998 o sistema já abrangia um total de 25 locais. Actualmente, com o estabelecimento dos SIMAs provinciais (SIMAP's), o SIMA nacional reduziu a recolha para 21 locais. A recolha de informação é feita presentemente em todas as capitais provinciais e em pelo menos 1 distrito por província. As províncias de Zambézia, Nampula e Tete têm 2 distritos cada.

3.1.2. Níveis de Transação

Com respeito ao nível de transação, o SIMA inicialmente cobria 3 níveis de transação, nomeadamente o nível Retalhista (subdividido em mercado e loja), Armazenista e Produtor. A estrutura do mercado de alimentos retalhista e a frequente disponibilidade limitada de produtos em todas as capitais provinciais fez com que fosse necessário reportar separadamente dois preços a retalho em muitas cidades. Os vendedores nos mercados municipais e nos informais tendem a vender em pequenas quantidades e frequentemente em unidades não estandardizadas ou padronizadas. Em contraste, as lojas tendem a vender em grandes quantidades e usam mais frequentemente unidades de medida padronizadas. Também existe a hipótese que as lojas vendem para os consumidores com maior renda. Assim, a nível do mercado retalhista, a equipe de pesquisa classificou as lojas com um tipo de funcionalidade diferente daquele que caracteriza os mercados municipais e informais.

Além disso, os mercados municipais e informais nas sedes dos distritos geralmente não tinham todos os produtos a serem incluídos no SIMA. Isto requereu que as lojas fossem incluídas para assegurar uma cobertura completa dos produtos. Assim, cada cidade ficou com dois tipos de mercado retalhista para a recolha do SIMA, sendo um os mercados municipal ou informal e outro as lojas.

Com a evolução dos mercados e principalmente com a evolução da importância do mercado informal nas grandes cidades, tornou-se importante conhecer o fluxo dos produtos desde as zonas de produção até às zonas de consumo. Como resultado de um estudo realizado em 1995 sobre o diagnóstico da estrutura, comportamento e desempenho dos mercados alimentares, identificou-se um novo nível de recolha, o de grossista de mercado. Ao mesmo tempo, o SIMA foi-se apercebendo que o nível retalhista de loja foi perdendo a sua importância no mercado alimentar de uma considerável parte da população das cidades. A mesma leitura foi feita em relação aos armazenistas nas sedes distritais.

Actualmente o SIMA encontra-se a recolher informação ao nível retalhista de mercado, níveis armazenista e grossista de mercado nas grandes cidades e nível produtor abrangendo todos os distritos.

3.1.3. Tipo de Mercado

Em relação ao tipo de mercado, o SIMA identificou os mercados formais e mercados informais. No início da liberalização económica havia uma distinção muito clara entre os mercados municipais e os mercados informais, vulgo “dumba nengues”. Os mercados municipais tinham infra estrutura própria com bancas e os vendedores eram obrigados a usarem a balança e existia uma tabela de preços afixada. Os mercados informais geralmente surgiam nas imediações dos mercados municipais, mas a principal diferenciação era o uso de medidas não padronizadas na venda dos seus produtos, como os montinhos, os copos, canecas, bacias, latas etc. Actualmente os dois tipos de mercados integraram-se e neste momento já não existe uma diferenciação em termos de uso de medidas padronizadas.

A escolha do mercado para a recolha de informação depende de dois factores. O primeiro está relacionado ao mercado que transaciona o maior volume e o segundo factor está ligado a questão do mercado mais representativo em termos de servir uma classe de clientes de médio

a baixo rendimento. Dada a baixa renda da maioria da população moçambicana, a equipa de pesquisa achou preferível obter informação dos mercados que servem esse tipo de clientes. A selecção das lojas também tentou seguir os mesmos critérios.

3.2. Recolha de Preços a Nível Produtor

Desde o início do SIMA, a recolha dos preços ao produtor tem merecido muita atenção da parte da equipa técnica. A fraqueza na estrutura do mercado alimentar é um dos principais constrangimentos para o estabelecimento dum sistema consistente de recolha de preços ao produtor.

O sistema comercial em Moçambique nunca teve experiência com a economia de mercado. Durante a época colonial e mesmo depois da independência, o comércio sempre foi controlado por um sistema de monopólios geográficos e preços fixos, não havendo necessidade dos comerciantes analisarem as condições de mercado, reunir toda a informação, desenvolver uma estratégia comercial e arriscar o seu capital num mercado livre e incerto. Esta característica fez com que nas zonas rurais nunca se desenvolvesse uma rede de mercados de concentração onde os produtores e os comerciantes soubessem que naquele lugar haveria compradores e produto para vender. Para além disso, esses mercados de concentração geralmente estão ligados a uma rede de redistribuição ou grandes mercados grossistas que abastecem os mercados retalhistas em grandes áreas geográficas. Esta estandardização não é comum em Moçambique, pois muitas vezes os comerciantes não conhecem os pontos de concentração do produto uma vez que os mercados não têm lugares fixos.

Na altura da entrada em funcionamento do SIMA em 1991, os preços ao produtor eram recolhidos nas lojas rurais baseadas nas sedes distritais. Os preços recolhidos nessa base eram os preços mínimos ao produtor estabelecidos pelo Governo. Após algum tempo de recolha, o SIMA observou que esses preços não reflectiam as variações observadas no mercado, porque eram preços constantes ao longo do tempo.

Como resultado do estudo realizado sobre o diagnóstico da estrutura, comportamento e desempenho dos mercados alimentares, o SIMA reformulou o sistema de recolha de nível produtor. O novo sistema consistia em recolher diferentes tipos de preços ao produtor consoante o tipo de comprador. Assim, foram identificados os seguintes intervenientes: lojista rural, grossista ambulante, retalhista de mercado, armazenista, feiras agrícolas e Instituto de Cereais de Moçambique (ICM) que actuavam em diferentes locais. Com este sistema o preço ao produtor melhorou substancialmente, mas da análise dos dados recolhidos, verificou-se que cada local tinha um único interveniente mais importante, quer dizer, havia uma série de preços mais consistente por interveniente em cada lugar. Nessa base, o SIMA em 1998 decidiu recolher a informação ao produtor através do interveniente mais importante em cada local de recolha. No entanto, o nível da recolha de preços ao produtor ainda não é o desejável uma vez que ainda não existem mercados de concentração estabelecidos.

3.3. Selecção dos Produtos

Dois principais critérios são utilizados na selecção dos produtos a serem monitorados pelo SIMA. Eles são o impacto do produto na renda real dos produtores/consumidores rurais e consumidores urbanos e se o produto é ou não comercializado mais ou menos numa forma contínua ao longo do ano ou pelo menos durante uma porção significativa do ano. A aplicação de ambos os critérios resultou na exclusão no desenho inicial do SIMA de algumas culturas tais como o algodão e o cajú, que são importantes geradores de renda para um número significativo de camponeses, mas que são comercializados durante um período de tempo muito curto. Nesse contexto também foram eliminadas culturas básicas como a mapira e mexoeira que têm uma certa importância para a segurança alimentar das populações mas que não têm uma importância comercial.

No início, a equipa de pesquisa também considerou importante recolher dados que esclarecessem os termos de troca para os produtores rurais. Este último objectivo requereu a inclusão de alguns produtos não agrícolas no sistema, como por exemplo a capulana e o sabão.

Em relação à recolha de preços dos diferentes produtos, uma série de factores deve ser considerada. É preocupação geral, como padronizar a qualidade dos produtos, uma vez que não existe ainda um sistema de padrões e qualidade. Isto introduz problemas para a recolha e interpretação da informação de preços. Existe uma variação significativa na qualidade dentro dos mercados e entre mercados, a qual não é detectável, mas que poderá ser reflectida numa grande variabilidade de preços. Este problema será mais relevante para os produtos não processados e pode ser mais influenciável nos feijões.

Outra preocupação está ligada à diferenciação do produto com base na sua origem. Se o produto é importado ou nacional, o seu preço varia. Assim, o SIMA sempre teve a atenção de diferenciar o produto também nessa base.

Nos seus primeiros 9 meses de funcionamento (de Abril a Dezembro de 1991), foram recolhidas informações de preços referentes a 14 produtos, nomeadamente o milho branco, a farinha branca com farelo, a farinha amarela com farelo, a farinha de mandioca, o feijão nhemba, o feijão manteiga, o arroz corrente, o açúcar castanho, o açúcar branco, o óleo nacional e importado, a mandioca seca e fresca e o arroz com casca. Neste período, o milho branco tinha uma percentagem muito pequena em termos de observação nos mercados, com uma percentagem abaixo dos 3%. O preço deste produto só era recolhido nos níveis armazenista e produtor, mas devido a sua importância, passou a ser incluído em todos os níveis de recolha. O anexo 1 mostra os diferentes produtos abrangidos na recolha do SIMA.

3.4. Metodologia de Recolha de Informação

Os dados são recolhidos uma vez por semana nos 21 locais seleccionados, mediante uma ficha que é específica para cada nível de recolha.

A metodologia de recolha de preços indica que cada inquiridor deve fazer três observações para cada produto sempre que isto for possível, pois nem sempre existem pelo menos três vendedores a venderem o mesmo produto. Os preços dos produtos são recolhidos segundo as

unidades de medida mais usadas pelos vendedores aos diferentes níveis de transacção. Para além desta metodologia que é estandardizada, os inquiridores têm a liberdade de escreverem sobre qualquer tipo de comentário que eles observem no terreno ou resultante de conversas que eles por ventura tenham com os vendedores ou comerciantes.

Em todos os níveis de transacção, a recolha da informação deve ser apenas no local escolhido e no dia de semana determinado. Antes de começar a recolher a informação, o inquiridor deverá visitar todo o mercado a fim de ter uma percepção dos produtos que estão a ser vendidos no mercado e as quantidades existentes.

3.4.1. Dia de Recolha

A recolha é feita semanalmente às Segundas Feiras. No caso de uma Segunda Feira coincidir com um feriado nacional, a informação deverá ser recolhida no dia imediatamente a seguir, ou seja, na Terça Feira.

No início do sistema, o dia de recolha era aos sábados por ser considerado um dia de mercado muito activo e também para permitir que os inquiridores tivessem tempo de realizar o seu trabalho, uma vez que as tarefas do SIMA ainda não estavam dentro dos seus termos de referência.

Actualmente, optou-se pela recolha às segundas feiras por 3 motivos. O primeiro é para reduzir o tempo entre a recolha da informação no mercado e a sua publicação. O segundo motivo é para permitir que os inquiridores façam o trabalho dentro das horas normais de trabalho, uma vez que o SIMA está institucionalizado e o terceiro motivo é porque este é um dia activo de mercado.

3.4.2. Preços, Informação a Reportar e Número de Comerciantes a Entrevistar

Os preços e outras informações relacionadas a serem recolhidos nos diferentes níveis de transacção foram definidos pelo SIMA como se segue:

Retalhista de Mercado: Recolhe informação do preço e informação qualitativa da oferta. O preço recolhido é o preço que o consumidor paga ao comprar um determinado produto no mercado.

Retalhista de Loja: Recolhia informação do preço e informação qualitativa da oferta. O preço recolhido era o preço que o consumidor pagava ao comprar um determinado produto na loja. Como foi referido anteriormente, o SIMA neste momento deixou de recolher informações a este nível.

Armazenista: Recolhe informação do preço e informação qualitativa da oferta. O preço recolhido é o preço pago pelos retalhistas na compra dum produto em quantidade.

Grossista de Mercado: Recolhe informação do preço, informação qualitativa da oferta, local de compra do produto, local de venda do produto, a quem vai vender o produto, tempo de armazenamento, sexo do comerciante, quantidade do produto existente em trânsito e

disponível para venda e entrada de produtos no mercado. Existem dois preços que devem ser recolhidos nos grossistas. No caso dos mercados terminais (Maputo, Xai-Xai, Maxixe, Beira, Quelimane e Nampula) o preço recolhido é o preço pago pelos retalhistas de mercado na compra dum produto em quantidade e no caso de mercados de redistribuição (Chimoio e Mocuba) o preço a recolher é aquele preço que os comerciantes estão a pagar para adquirir o seu produto.

Produtor: Recolhe informação do preço, informação qualitativa da oferta, local onde vai vender o produto, a quem vai vender o produto, tempo de armazenamento e sexo do comerciante. O preço recolhido é o preço pago ao produtor na venda do seu produto aos diferentes intervenientes. Este preço não é recolhido a porta da machamba, mas sim no primeiro nível de transação em que já está incluído o transporte.

Para cada um dos casos, o inquiridor pergunta ao vendedor qual a unidade mais comum para cada produto e só reporta esse preço. Inicialmente, para a recolha do preço tinha-se considerado a observação como um meio alternativo para se obter o preço. Essa abordagem foi rejeitada devido a fraca frequência de transações em muitos mercados e na impossibilidade do inquiridor permanecer no local durante muito tempo sem levantar suspeitas à espera de observar uma transação. A abordagem alternativa de se comprar amostras para cada produto também foi rejeitada devido aos excessivos custos financeiros e de transação. No entanto, o inquiridor deve ter o cuidado de garantir que a resposta dada pelo vendedor seja o preço correcto.

Para cada produto ao nível do retalhista (mercado), armazenista, grossista de mercado e produtor, a recolha de preços deve ser feita a três comerciantes, caso existam três ou mais comerciantes vendendo um determinado produto. Os três entrevistados serão escolhidos ao acaso pelo inquiridor, o qual deverá evitar entrevistar comerciantes próximos e deverá evitar entrevistar em semanas seguidas os mesmos vendedores. Se existirem menos de três comerciantes, deverão ser entrevistados os dois ou o único existente.

3.4.3. Recolha dos Preços em Unidades não Estandarizadas

As unidades não padronizadas (latas, copos, canecas, tigelas, etc) são as medidas mais comumente usadas nos mercados informais e municipais e mesmo em algumas lojas. De modo a incluir estes vários tipos de medidas usadas nos mercados, o SIMA desenvolveu um método volumétrico para determinar o preço por quilo ou por litro com aceitável.

Neste método, cada inquiridor deve ter consigo um copo graduado em ml (perfazendo 1 litro), que será usado para medir o volume do produto que está sendo vendido em copos ou tigelas ou outro tipo de medida não padronizada. No caso do uso de latas maiores com capacidade de 5,10, ou até 20 litros, o inquiridor faz o uso dum balde graduado de 5 em 5 litros (perfazendo 20 litros), onde irá medir também o volume do produto.

O procedimento é o seguinte:

- Encher o nosso copo com medidas **inteiras** até aproximar **mas não passar** 1000 ml no copo ou 20 L no balde.
- Registrar este número inteiro de medidas entradas no copo ou no balde na coluna P4 (veja o exemplo da ficha de recolha do SIMA, no anexo 4).
- Mexer ligeiramente o produto no nosso copo até nivelar.
- Fazer a leitura do volume do produto no copo, até a leitura mais próxima de números inteiros como 800 ml, 900 ml etc., e registrar esta leitura na coluna P5. Exemplo: se o produto se situa entre 800 ml e 900 ml, o inquiridor deve registrar "850 ml" na coluna P5.
- No caso de serem usadas unidades de medida grandes (por exemplo, latas de 5, 10 ou 20 litros) devem seguir-se os mesmos passos, só que, em vez de preencher a coluna P5, deverá preencher-se a coluna P5a, referente a quantidade de litros no nosso balde.

Mais tarde no gabinete, o preço por quilo é calculado através da seguinte fórmula:

(preço da unidade de venda)* (Nº de unidades que entraram no copo) * (1000 / Nº de mililitros lidos no copo) * (1 / factor de conversão)

Para o uso desta fórmula, foi necessário determinar as densidades de todos os produtos incluídos no SIMA. Desta forma, o SIMA consegue obter informação dos preços por quilo dos produtos que são vendidos numa forma não padronizada, através de um método simplificado para os inquiridores mas com certa precisão.

3.5. Processamento dos Dados

Quando os dados dão entrada nos escritórios do SIMA central, estes são introduzidos no computador usando o programa SPSS na sua versão em DOS. Para converter todos os preços recolhidos em unidades não estandardizadas em preços por quilo ou por litro, usa-se uma sequência metodológica onde os dados começam por ser convertidos do ambiente DOS para WINDOWS para posteriormente serem convertidos em unidades padronizadas (quilo ou litro).

Os preços já convertidos em unidades padronizadas (quilo ou litro) são sujeitos a uma minuciosa limpeza, onde toda a informação é verificada: data, mês e ano de recolha incorrectos, casos duplicados durante a entrada dos dados, casos onde os preços não foram convertidos para unidades padronizadas, valores extremos através da verificação de preços com 10% de diferença com a média dos preços, preços que diferem em mais de 50% acima ou abaixo da média para um determinado produto num mesmo nível mas para todos os mercados. Através do programa computacional em SPSS, todos esses casos são identificados e é produzido um resultado onde o técnico facilmente pode verificar os dados incorrectos e corrigir na base de dados. O processo de limpeza dos dados é feito cada semana antes da produção do boletim semanal e cada mês durante a realização do boletim mensal.

3.6. Publicações

O SIMA nacional tem dado um grande contributo para melhorar a disponibilidade de informação de mercado no país. Neste contexto, o SIMA nacional produz duas publicações regulares, uma semanal, o Quente Quente que em geral não tem mais do que 6 páginas e outra mensal, o boletim mensal que pela sua natureza é comparativamente maior em número de páginas. Os preços são divulgados por quilo e por litro (caso do óleo), em forma de tabelas para cada mercado e produto.

O boletim semanal (Quente-Quente) é distribuído todas as Quartas Feiras no período da tarde, enquanto o boletim mensal geralmente é posto em circulação na segunda semana do mês seguinte ao da recolha. O Quente-Quente, por ser um boletim rápido e breve só reporta os produtos mais importantes do SIMA e apresenta somente os preços dos níveis grossista, retalhista e produtor, bem como alguns preços internacionais. Para além dos preços por quilo, o Quente-Quente apresenta também os preços do milho branco nas unidades de medida não estandardizadas mais usadas em cada província, as quais poderão variar de província para província e também os custos de transporte. O texto inserido nas primeiras páginas do Quente-Quente retrata a situação vivida nos mercados do SIMA durante a semana. No entanto, sempre que necessário o Quente-Quente dá ênfase a outro tipo de informação que for pertinente.

O boletim mensal por sua vez é muito mais abrangente, quer em termos de produtos e níveis de recolha (inclui para além do grossista, retalhista e produtor, o armazenista) bem como na diversificação dos temas que preenchem os tópicos especiais do mês, onde a equipe técnica procura aprofundar um pouco mais as análises. Para além da informação de preços e quantidades disponíveis para a compra e venda que são também publicadas no Quente-Quente, o boletim mensal apresenta uma avaliação da oferta dos produtos nos mercados grossistas e produtores, bem como a informação dos fluxos de produtos nos mercados. Apresenta também uma análise gráfica do milho branco, feijão nhemba, feijão manteiga, arroz, amendoim pequeno e amendoim grande nas três principais cidades do país, nomeadamente Maputo, Beira e Nampula, comparando a tendência dos preços do ano comercial actual com a dos anos com preços mais altos e anos com preços mais baixos.

Através destas publicações, o SIMA oferece a todo o país uma visão nacional, regional e internacional, com detalhe provincial, da situação actual dos mercados agrícolas.

3.6.1. Outras Publicações

O SIMA também publica relatórios de pesquisa com análises mais aprofundadas e específicas numa base não regular. Com base na série de preços de produtos existentes, os técnicos do SIMA fazem análises sobre as tendências reais do preço do milho branco em alguns mercados do país, análises sobre o comportamento dos mercados grossistas e outras mais e recentemente, com a entrada em funcionamento do novo sistema piloto de informação para o sector privado, o SIMA também passou a publicar uma série de informações em boletins chamados “Flash”. Estas publicações são o resultado de inquéritos específicos que são realizados pela equipa técnica em determinados períodos do ano. Mais adiante far-se-á uma descrição mais detalhada sobre o sistema piloto e os seus produtos.

3.7. Divulgação da Informação

A informação é divulgada semanalmente ou mensalmente, consoante o tipo de publicação. Para os utentes do SIMA em Maputo e para o caso de algumas ONG's espalhadas pelo país, a maior parte recebe as publicações através do correio electrónico, havendo outros porém que o recebem por entrega própria (hard copies) ou por fax.

No caso das províncias, as publicações são enviadas para os inquiridores do SIMA que as recebem via correio expresso (EMS). Estes inquiridores possuem uma lista de utentes e são os mesmos inquiridores que estão encarregues de fazer chegar às mãos destes as publicações. Para além disso, são distribuídos aleatoriamente em cada mercado cerca de 30 boletins, dando prioridade no entanto aos fornecedores de informação.

Em algumas províncias, como é o caso de Manica e Nampula, também é utilizada a rádio para a divulgação da informação. Nestes casos, logo que a publicação chega ao inquiridor, este encaminha uma cópia para a estação radiofónica local, que por sua vez faz a divulgação dentro de programas virados para os produtores, havendo sempre o cuidado de ser em língua local.

4. O PROBLEMA DA DIFUSÃO DA INFORMAÇÃO

Os utentes da informação do SIMA são variados e numerosos. De entre estes, destacam-se os próprios intervenientes do comércio (produtores, consumidores, comerciantes, processadores), organizações não governamentais (ONG's), políticos, doadores, funcionários e público em geral.

Com tantos usuários da informação do SIMA, está claro que as necessidades variam de um grupo para o outro. Não é de estranhar que enquanto uns preferem somente ver os preços de outros mercados, outros há que preferem ter acesso a análises mais detalhadas para tomarem as suas decisões. Surge então o problema da rapidez da dessiminação da informação. Será difícil ter um boletim semanal com análises detalhadas e uma informação actualizada se queremos uma dessiminação actual e rápida.

O SIMA muitas vezes tem lidado com este problema, que nem com a explicitiz de que o boletim semanal (Quente-Quente) tem a obrigação de ser mais descritivo enquanto que o boletim mensal o contrário, ou seja, mais analista, consegue dar uma resposta a questão. A razão disto tem a ver por um lado com a situação do país em termos de comunicação, principalmente com os distritos mais distantes das capitais e por outro lado vítima da própria abrangência do sistema: o Quente-Quente, que pela sua característica devia chegar às mãos dos utentes no mais tardar um dia após a sua saída, chega uma semana depois e por vezes mais. Com os atrasos na distribuição, há que questionar então a validade do processo de distribuição através do correio normal para fora da cidade de Maputo.

O acesso ao correio electrónico por parte de algumas instituições tem minimizado este problema, permitindo que o Quente-Quente chegue mais cedo a muitos dos utilizadores na cidade de Maputo e em algumas capitais provinciais. Esta solução, contudo, não atinge as áreas rurais. A existência de programas radiofónicos de divulgação da informação é sem dúvida a solução prioritária para a chegada atempada da informação às áreas rurais.

Uma das consequências da falta de rapidez na dessiminação da informação é o desenvolvimento de outros "micro" sistemas de informação de mercados, baseados em informações telefónicas (fax, e-mail podem ser aqui incluídos) principalmente entre indivíduos com laços de familiaridade entre eles ou com fortes amizades de longa data. Estes "micro" sistemas são desvantajosos pois são muito poucos abrangentes e circunscrevem-se a indivíduos com um certo poder financeiro, mas deve estar claro que numa economia de mercado ninguém fica a espera que a informação chegue a eles. Estes micro sistemas têm a sua importância e de maneira nenhuma o SIMA vai eliminar a necessidade da sua existência.

Aquando da implementação do SIMA, estava claro que uma das vias de difusão rápida da informação seria através do uso das rádios provinciais. No início, o SIMA usou largamente a rádio como uma forma de publicar a informação, por ser um meio mais abrangente e mais rápido tendo em conta as dificuldades da maioria da população em ler e escrever. Existiam contratos com as rádios provinciais de Cabo Delgado, Nampula, Zambézia, Sofala, Manica e Maputo e a informação era lida duas vezes por semana, uma em português e outra na língua local mais falada. No entanto, devido ao custo tão elevado, o uso da rádio diminuiu consideravelmente.

Actualmente, somente em algumas províncias este processo está em curso. O caso das províncias de Nampula e Manica devem ser tomados como exemplos de referência: Em Nampula, a DPADR assinou um contrato com a rádio local para a exploração de um espaço radiofónico. Logo após a saída do boletim semanal local (Elanterna), um membro da equipe dirige-se às instalações da rádio local e faz a entrega do boletim. A informação contida no boletim é difundida na língua macua todas as Sextas, Sábados e Domingos entre as 5:15 h e 5:45 horas. Em Manica, logo após a elaboração do Quente-Quente pela equipe do SIMA central, é enviada uma cópia via fax para a DPADR de Manica. Apartir desta instituição governamental, o Quente-Quente é levado pelo inquiridor do SIMA na DPADR para a estação de rádio local, onde a informação é difundida. Uma vez que o SIMAP nesta província esteve parado durante dois anos, a informação difundida era a do Quente-Quente, mas neste momento, com o reinício do funcionamento do SIMAP, a informação a ser difundida será a contida no Nguarai-Nguarai, o boletim local. Em ambos casos, quem cobre os custos desta transmissão não é o SIMA central, uma vez que os custos da dessiminação radiofónica estão planificados dentro do PAAO.

Uma alternativa para a dessiminação mais rápida da informação do SIMA nos locais onde os custos da difusão radiofónica não estão orçamentados dentro do PAAO, seria a alocação de um fundo para as províncias gerirem, fundos estes que poderiam provir possivelmente de receitas geradas pelo próprio SIMA ou de contribuições de parceiros das DPADR's tais como ONG's. Deste modo, logo que seja acusada a recepção do Quente-Quente via fax apartir de Maputo, poder-se-á fotocopiar a publicação e fazer a sua distribuição. A sustentabilidade desta alternativa é questionável, mas é uma hipótese a ter-se em conta.

5. GESTÃO DO SISTEMA

Actualmente o sistema funciona com uma equipa central constituída por 4 técnicos superiores (1 mestrado e 2 licenciados), 3 técnicos básicos e ainda 42 inquiridores distribuídos pelos diferentes locais de recolha. A maior parte dos inquiridores têm nível básico e alguns têm nível médio.

Em cada local onde o SIMA faz a recolha, existem dois inquiridores de modo a evitarem-se falhas no processo de recolha de informação. Todos os inquiridores pertencem às DPADR's ou às DDADR's. Os dados são recolhidos pelos inquiridores e enviados a Maputo ou via EMS (correio expresso), fax ou ainda via telefone. Em Maputo, dois dias depois da recepção dos dados, a informação é analisada e publicada no Quente-Quente e cada dia 15 do mês é publicado um boletim mensal com informação do mês anterior. O processo de reprodução dos boletins é feito internamente. O SIMA tem uma máquina reprodutora e um dos técnicos básicos é responsável pelo processo de reprodução.

Uma preocupação constante da equipa do SIMA é a de manter a qualidade dos dados que são recolhidos e publicados. Assim são várias as actividades que são realizadas com vista a garantir-se a sua qualidade. São elas:

Reciclagem dos Inquiridores: São realizados uma vez por ano encontros regionais do SIMA em que participam todos os inquiridores de cada região. Nos encontros realçam -se os aspectos da metodologia de recolha dos preços bem como a troca de informações específicas sobre os mercados de cada zona.

Visitas de Supervisão: As visitas de supervisão são importantes como uma forma de garantir a qualidade dos dados. Estas permitem ao técnico e ao inquiridor observar as mudanças que ocorreram ao longo dos anos no mercado seleccionado para se fazerem os ajustamentos necessários na recolha de preços e outras informações chaves. As visitas de supervisão poderão estar ligadas a outras actividades que forem necessárias realizar no campo.

Cada técnico do SIMA é responsável pela supervisão de campo numa determinada região. Assim, um técnico é responsável pela zona norte que inclui os mercados das províncias de Cabo Delgado, Niassa, Nampula e Zambézia, outro responde pela zona centro (províncias de Sofata, Tete e Manica) e ainda outro é responsável pela zona sul (Maputo, Gaza e Inhambane), devendo cada mercado ser visitado no mínimo 2 vezes por ano. As visitas de supervisão não impedem o funcionamento normal do SIMA, incluindo a publicação atempada do Quente-Quente e Boletim Mensal.

Para estas visitas, o técnico leva todas as informações que tenha acumulado através da supervisão do escritório, tais como os erros mais comuns ligados aos problemas com as unidades de medida, valores extremos, diferenças nos preços entre os diferentes níveis e outras mais, para confirmar no terreno e também para fazer uma pequena reciclagem prática ao inquiridor sobre a metodologia de recolha. Para além disso, estas visitas servem para avaliar o desenvolvimento do mercado aos diferentes níveis e as mudanças que ocorreram para, sempre que necessário, fazerem-se os ajustamentos na recolha.

Outros assuntos a ter em conta estão relacionados com a) a divulgação da informação pelos diferentes utentes, b) o contacto com os responsáveis dos diferentes sectores da DPADR ou DDADR tais como o director, os chefes de serviço de extensão, agricultura, economia, etc., e c) o contacto com agentes privados (armazenistas, processadores, associações de produtores) e ONG's para avaliar informalmente a utilidade da informação do SIMA e formas de melhorá-la.

Supervisão de Escritório: É muito importante, que todos os erros identificados durante a limpeza dos dados sejam enviados com uma explicação a cada inquiridor. Este tipo de supervisão é de extrema importância porque alerta aos inquiridores para a seriedade do trabalho e mostra que os técnicos estão atentos ao seu trabalho.

O técnico responsável por cada zona, tem a responsabilidade principal de fazer o levantamento dos erros relativos aos mercados da sua zona, com base nas constatações do processo de limpeza. Esta supervisão também permite acompanhar a frequência de recolha da informação e identificar logo algum problema com o inquiridor. Esta supervisão é feita de 15 em 15 dias.

Outra questão a ter em conta é a gestão financeira. O SIMA tem diferentes custos ligados a a) o uso do telefone para a comunicação com os inquiridores para a recolha da informação para o boletim semanal Quente - Quente, b) o uso do correio expresso para o envio e recepção das fichas e boletins, c) custos com material de escritório, tais como papel, tonner, etc., d) custos com a equipe técnica que gere o sistema e e) custos de manutenção de todo o equipamento do SIMA.

O arquivo dos dados também é uma preocupação do SIMA, que tem um sistema de arquivo que consiste no armazenamento dos dados seleccionados e convertidos em quilo ou litro e armazenados consoante o seu tipo, em diferentes ficheiros chamados "Mestre". Assim, os dados do mercado, loja e armazém, são arquivados no mesmo ficheiro e os dados do grossista e produtor são armazenados num outro ficheiro. Para além disso, o SIMA guarda a sua base de dados em disquetes do tipo zip e tem a réplica de todo o SIMA num outro computador, de modo que se por qualquer motivo se perder a base de dados no computador mãe, exista assim uma cópia de segurança.

6. SISTEMA DE INFORMAÇÃO DE MERCADOS PROVINCIAIS, (SIMAP's)

Desde 1993 que o SIMA tem tido a preocupação de desenvolver sistemas de recolha de dados do mercado a nível provincial sem excluir o sistema nacional. Embora o SIMA providencie outras informações de mercado para além de preços, não consegue dar resposta a questões cruciais para a tomada de decisão, principalmente a nível provincial, devido ao seu carácter de âmbito nacional e também a escassez de recursos.

É neste contexto que o SIMA tem priorizado o estabelecimento duma rede nacional de Sistemas de Informação de Mercados Agrícolas Provinciais (SIMAP's), ligados ao SIMA nacional. A ideia que norteia esta prioridade, resume-se no estabelecimento de um SIMAP em cada província do país, funcionando com recursos locais, quer financeiros como humanos e com uma autonomia de gestão debaixo de cada DPADR.

Actualmente, existem 4 SIMAP's em funcionamento distribuídos pelas províncias de Nampula, Cabo Delgado, Manica e Inhambane e dois em fase de instalação nas províncias de Maputo e Niassa.

Mesmo com a instalação dos SIMAP's em todas as províncias do país, o SIMA nacional não deixará de existir. Terá a obrigação de manter uma base de dados nacional e continuará a publicar os boletins semanal e mensal para distribuição em todo o país, com informação de preços de todas as províncias, regiões e resto do mundo. Por esta via, todas as províncias estarão informadas sobre os preços nacionais, sobre a comercialização agrícola no país e condições do mercado regional e internacional. Por outro lado, o SIMA nacional continuará a fazer análises sobre o comportamento dos mercados no país e a acompanhar fenómenos como a integração dos mercados agrícolas internos e a evolução dos preços dos produtos domésticos e importados aos vários níveis de transacção nas diferentes províncias. Para além disto, continuará também a dar o seu apoio aos SIMAP's nas componentes de formação e supervisão.

Com a instalação de sistemas provinciais, o SIMA nacional teria as seguintes vantagens:

- Seria menos custoso para o SIMA nacional deixar de recolher directamente a informação nos mercados distribuídos ao longo do país (um sistema centralizado acarreta custos elevados de recolha, processamento, divulgação e supervisão). Este processo seria da responsabilidade dos SIMAP's.
- Permitiria às províncias serem mais abrangentes em termos de locais de recolha e produtos específicos. Por exemplo, o côco não é tão importante em Manica, mas em Inhambane ou Zambézia é de extrema importância. O SIMA nacional centralizado não pode recolher informação de preços do côco, mas um sistema provincial pode-o fazer. Por outras palavras, o SIMA centralizado não dá resposta a todas as necessidades de informação das províncias e distritos e quanto maior a cobertura territorial do SIMA centralizado, mais caro o sistema se torna e mais ineficiente fica a divulgação. Com a descentralização, os utilizadores da informação têm acesso à informação dos locais e produtos mais importantes na província.
- Maior cobertura territorial seleccionando-se os distritos mais expressivos, selecção dos produtos com importância na economia da província sem que sejam necessariamente de importância para outras províncias, facilidade de obtenção do apoio local, quer através das ONG's ou grandes comerciantes, como através das várias

associações de produtores, facilidade de colaboração com os serviços de extensão rural na província para a divulgação da informação, entre outras.

A instalação dos SIMAP's é do interesse do MADER, mas depende em grande medida do interesse das províncias e distritos sobre o seu funcionamento eficaz e eficiente. O SIMAP não pode funcionar se a DPADR não tiver cometimento e capacidade de liderança para estabelecer e administrar o sistema. A Direcção de Economia (DE), através do SIMA nacional, terá o papel de manter a assistência técnica necessária e dar recomendações sobre procedimentos práticos, fazendo deslocar técnicos do nível central para o treinamento dos inquiridores, digitadores, supervisores e para fazer a supervisão do trabalho de campo, a um nível muito intenso pelo menos até que se comece a publicar a informação. Todos os custos relacionados com a deslocação e permanência dos técnicos centrais às províncias e distritos serão da responsabilidade da DE.

Para a instalação do SIMAP, a DPADR deverá alocar um computador funcional para servir de base para todo o sistema provincial e disponibilizar uma viatura para a supervisão dos mercados sempre que seja necessário. Deverá ainda indicar ou propor dois técnicos da DPADR para trabalharem no sistema, um como supervisor provincial e outro como digitador e processador de dados, o qual trabalhará a tempo inteiro para o sistema.

Um dos requisitos básicos é que os dois técnicos deverão ter a capacidade e habilidade no uso do computador na óptica do utilizador, noções básicas de inglês, conceitos básicos de estatística, uso da internet e e-mail e o poder de decisão necessários sobre aspectos práticos de funcionamento do sistema e consultas com o SIMA central, sempre com o conhecimento do DPADR e/ou do chefe do Departamento de Economia na DPADR.

O SIMAP, sendo um sistema da DPADR e criado na base de que deverá ser sustentável, deverá ser globalizador de informação e deverá colaborar com as ONG's na recolha e divulgação da informação. Por exemplo, uma parte do orçamento de instalação e de funcionamento do sistema poderá ser obtido graças a essa colaboração e as ONG's que trabalham nos distritos poderão ajudar no envio da informação apartir destes para a sede provincial e na divulgação da informação final aos produtores, a quem geralmente a informação chega com maiores dificuldades.

É importante promover a troca de experiências entre os diferentes SIMAP's existentes. Assim, uma vez por ano, devem-se realizar encontros regionais de forma a juntar os sistemas mais próximos, de modo a permitir a partilha de informação e troca de experiências.

7. PERSPECTIVAS FUTURAS

7.1. Informação para o Sector Privado Agrícola: Novos Produtos do SIMA em Apoio aos Produtores, Comerciantes e Processadores do Sector Agrícola

Para que um sistema de informação seja capaz de dar resposta às necessidades dos utilizadores da sua informação e estar à altura das constantes mudanças na organização e desempenho dos mercados agrícolas, deve ser dinâmico e actuante e deve estar em permanente contacto com os utilizadores da informação. Com base neste princípio, o SIMA realizou um estudo de avaliação das necessidades dos utentes do sistema em 2000, durante essa avaliação, os entrevistados indicaram que as publicações do SIMA eram úteis e bem vindas, mas também assinalaram a necessidade de novos tipos de informação e de uma melhor divulgação. Entre outras coisas, a avaliação das necessidades dos utentes do SIMA permitiu ver que:

- Enquanto que as ONG's e associações de produtores queriam "nivelar o campo de jogo" através da disponibilidade de mais informação para fortalecer o seu poder de negociação e aumentar a concorrência nos mercados, especialmente em mercados locais, os comerciantes e processadores queriam mais informação sobre a localização de produtos para a compra, quantidades disponíveis, informação sobre a qualidade, e informação de contacto (geralmente com as associações que disponham de produtos para vender).
- Enquanto as ONG's e associações de produtores tinham mais interesse na difusão via rádio do que outros canais, os comerciantes geralmente preferem divulgação escrita (boletins) ou via email e sempre numa forma atempada (a informação deve chegar sem atraso).
- Produtores, compradores e Governo, queriam mais informação sobre culturas não tradicionais e potencial para o comércio regional e internacional, através de divulgação rápida oral (rádio) e escrita.
- **Tanto o sector privado como o sector público precisam de mais informação sobre “comercialização agrícola”, para completar o actual leque de informação do SIMA e os produtores precisam de informação antes da sementeira e durante a colheita e querem ter conhecimento sobre as possíveis ligações com os comerciantes que tenham interesse em financiar e/ou comprar várias culturas.**

Como resultado prático desta auscultação aos utentes do sistema, este decidiu estabelecer um programa piloto de informação estratégica de mercado na província de Nampula, com alguma abrangência para as províncias de Niassa, Zambézia e Cabo Delgado. O objectivo geral desse programa piloto é de desenvolver um serviço de informação para a comercialização agrícola. O Relatório de Pesquisa no. 46P, do Departamento de Análise de Políticas (DAP) do MADER, apresenta a ideia e descrição geral do programa piloto.

O Programa Piloto de Informação Estratégica de Mercado foi efectivamente implantado em meados de 2001 e já está a realizar parte das actividades previstas. Entre essas actividades contam-se inquéritos a comerciantes de pequena escala em rotas que ligam as principais zonas produtoras à cidade de Nampula, principal centro de consumo do norte de Moçambique e a realização ainda que a título experimental de uma ronda de inquéritos a

comerciantes de grande escala e a algumas associações de produtores, também nessa província. Estas realizações até agora indicaram que:

- Os comerciantes de pequena ou grande escala, estão sempre dispostos a partilhar alguma da informação que têm sobre o desenvolvimento dos mercados e as suas expectativas sobre as colheitas e oportunidades de mercado;
- As associações de produtores têm muito interesse em saber, antes da sementeira, as culturas que podem ter melhor acesso ao mercado e as formas de contacto das empresas privadas que possam adquirir os seus produtos.
- As ONG's têm desempenhado um papel muito importante na ligação entre comerciantes de grande escala e associações de produtores. Essas ligações têm sido cada vez melhores e em alguns casos as partes fazem contactos antes das colheitas para compras futuras.
- O SIMA pode influenciar a aqueles que tomam decisões de políticas em Moçambique, pois a informação que este colhe e divulga é pertinente. Para isso, o sistema tem que colher essa informação e divulgá-la no momento em que ela é extritamente necessária.

7.2 Enquadramento Institucional do SIMA

Dada a reconhecida importância do SIMA na economia agrária moçambicana, a questão da sua institucionalização e sustentabilidade foi sempre uma preocupação. Quando o sistema foi instituído no MADER, as suas actividades eram financeiramente suportadas pelo extinto Projecto de Segurança Alimentar (PSA). Com a instituição do Programa Integrado de Desenvolvimento Agrário (PROAGRI), a partir de 1999 essas actividades passaram a ser planificadas e orçamentadas no âmbito dos Planos Anuais de Actividades e Orçamento (PAAO) do Departamento de Estatística da DE do MADER.

No entanto, o acesso aos fundos do PROAGRI até ao momento tem sido difícil devido a natureza própria de planificação, financiamento e execução orçamental do sector público, o que resulta num impacto negativo sobre as actividades do SIMA. Um exemplo desta situação é o pagamento aos inquiridores do SIMA. Antigamente, o pagamento era suportado pelo PSA pontualmente, com ligeiros atrasos em alguns momentos, mas a partir da integração das actividades do SIMA nos PAAO's, este pagamento começou a faltar ficando os inquiridores mais do que seis meses sem receberem, originando em alguns casos boicotes na recolha de informação. Algumas actividades previstas como as visitas de supervisão aos mercados, realização de inquéritos planificados ou pontuais, que são extremamente importantes para uma boa intervenção do SIMA no sistema alimentar, nem sempre têm sido realizadas quando extritamente necessárias, ou têm sido possíveis graças a fontes alternativas de financiamento. Estes pagamentos não devem ser vistos como um salário (não chegam sequer a metade do salário mínimo em vigor no país), mas sim um estímulo aos inquiridores para que possam pagar o transporte nas suas deslocações ao mercado e também para que possam comprar algum material necessário para a realização do trabalho no terreno, tais como um bloco de notas, canetas, etc.

A questão do enquadramento institucional do SIMA apresenta-se importante porque se mostra importante que ele continue a contribuir para o desempenho dos mercados agrícolas no país, independentemente das mudanças institucionais que se vão operando. Parece claro que, pela sua natureza, um sistema de informação de mercados agrícolas, público ou privado,

deve obedecer a determinados requisitos para que seja funcional, eficiente e cumpra com a sua missão de prover um serviço de informação atempado e eficaz. Entre esses requisitos, existem dois que são considerados básicos:

- O sistema deve ter autonomia para a tomada de decisões por forma a responder rápida e eficientemente às necessidades dos seus utilizadores, sob pena de não poder cumprir com a sua missão básica.
- Ele deve ter os recursos financeiros suficientes para o cumprimento do seu papel, assim como o controlo suficiente desses recursos por forma a fazer tudo quanto seja importante para o alcance dos seus objectivos, isto é, para que a sua autonomia de tomada de decisões faça sentido.

O enquadramento institucional do SIMA dentro da estrutura do MADER pode ser visto como desejável mas não estritamente necessário. As ligações do SIMA com o MADER são desejáveis no sentido de que o SIMA, através da provisão de um serviço público, poder contribuir para a melhoria da compreensão da importância dos mercados entre os técnicos e os que tomam decisões a nível do MADER, de tal forma que as medidas de política que sejam adoptadas pelo mesmo tenham impacto nos mercados e que mercados fortes, funcionais e desenvolvidos sejam uma fonte de informação sobre as melhorias no sector agrícola e de desenvolvimento rural.

À partida, existem vantagens e desvantagens da integração do SIMA dentro da estrutura do MADER. A principal vantagem é o eventual acesso a fundos públicos para o seu funcionamento, tal como tem vindo a acontecer até ao momento. Este acesso deve, contudo, ser feito de forma a que a autonomia de tomada de decisões que um SIMA precisa seja salvaguardada. Por outro lado, a principal desvantagem desta integração do SIMA no MADER é a morosidade no acesso aos fundos para a realização de algumas das actividades do sistema.

Em face disto, parece necessário que se faça a análise de um conjunto de possíveis cenários de enquadramento institucional do sistema no futuro. Cada um dos cenários, discutidos a seguir, tem as suas vantagens e desvantagens, mas eles têm em comum a característica de que cada um deles deve permitir que os dois requisitos acima mencionados, indispensáveis para o cabal funcionamento de um sistema de informação de mercados actuante, sejam observados.

7.2.1. Um Sistema Que é Uma Instituição Autónoma

O primeiro cenário seria recriar um sistema que, do ponto de vista institucional, funciona como uma instituição legalmente autónoma ligada ao MADER, como é o caso do vários institutos com autonomia na planificação de actividades e gestão financeira.

Sob este cenário, o SIMA teria como vantagens:

- Continuar a ter acesso a fundos públicos.
- Gerar fundos próprios através da prestação e venda de serviços específicos, quer seja em forma de encomendas ou como através da classificação de tipos de serviços a serem vendidos.
- Manter-se ligado às províncias através das Direcções Provinciais de Agricultura e Desenvolvimento Rural (DPADR).
- Manter o acesso às instalações, equipamento e pessoal do Ministério a todos os níveis.
- Garantir um acesso fácil aos tomadores de decisão do Ministério, contribuindo para medidas de políticas do sector e não só.
- Garantir o acesso gratuito da informação pelo sector público
- Permitir que o sector público tenha a possibilidade de encomendar estudos específicos de acordo com as necessidades de actuação deste para monitoria da situação de segurança alimentar no país.

Esta alternativa de funcionamento, no entanto, teria como prováveis desvantagens:

- O processo da legalização poderia ser moroso, o que implicaria que no curto prazo o sistema precisaria de funcionar como uma unidade enquadrada no Ministério, provavelmente sem autonomia necessária para a tomada de decisões e de gestão financeira.
- O fluxo dos fundos que fossem aprovados poderia ser demorado, com consequências negativas sobre a realização de algumas das actividades do sistema.

7.2.2. Um Sistema Enquadrado Numa Instituição com Autonomia Financeira

O segundo cenário seria ter um sistema enquadrado numa instituição pública que tem autonomia financeira. Em Moçambique, esse tipo de instituição poderia ser a CTA, a UNAC ou o Gabinete de Apoio ao Sector Comercial Agrícola. Sob este cenário, o sistema funcionaria como uma unidade que providencia serviços públicos e privados, mas que está completamente desligada da tutela directa do sector público.

As vantagens de um sistema sob este cenário seriam:

- O sistema teria uma total liberdade de negociar fundos junto de doadores e outras instituições e poderia gerar fundos próprios através da venda de parte dos seus serviços.
- Os esquemas administrativos e regulamentares para se conseguir a autonomia de planificação e financeira seria menor.

As principais desvantagens desta abordagem seriam:

- O SIMA não teria nenhuma obrigação de prestar serviços puramente públicos porque não teria nenhum acesso a fundos do Ministério.
- O SIMA teria menor acesso a tomadores de decisão do MADER e outros e, conseqüentemente, teria um menor poder de influência nas políticas da agricultura e de desenvolvimento rural, e teria uma provável redução do impacto da sua informação entre os produtores.

7.2.3. U Sistema Como Uma Instituição Privada

O terceiro cenário seria ter o SIMA como uma instituição privada, isto é, um sistema de informação de mercados agrícolas privado. Sob este cenário, este teria como vantagens:

- Ser um sistema com completa autonomia e auto-sustentabilidade.
- Ter total profissionalização dos seus técnicos aos diferentes níveis.

As potenciais desvantagens seriam:

- A colaboração com o MADER seria menor, restringida a uma relação estritamente institucional, isto é, à semelhança de qualquer outra instituição, o MADER teria que comprar qualquer informação de que precisasse, independentemente dos fins para que ela se destinasse.
- O SIMA prestaria um serviço não público, com claras implicações sobre os objetivos básicos de um SIMA.
- O acesso aos tomadores de decisão do Ministério seria muito limitado.
- O SIMA teria que depender dos seus próprios recursos para fazer face às exigências do sistema.
- Precisaria de ter a capacidade necessária e suficiente para competir com outras instituições para alguns dos trabalhos geradores de receitas para o sistema.

7.2.4. Um Sistema Como Uma ONG

Finalmente, podemos pensar num cenário em que o sistema de informação de mercados funciona como uma ONG. Sob este cenário, o sistema teria como vantagens:

- Acesso a fundos de doadores.
- Continuar a providenciar determinados serviços públicos (informação de preços e outras informação relevantes dos mercados aos intervenientes na comercialização), ao mesmo tempo que venderia uma parte dos seus serviços e produtos.

As prováveis desvantagens do SIMA neste cenário seriam:

- Redução da sua cobertura geográfica por forma a garantir o cumprimento das suas obrigações entanto que ONG.
- Acesso a aqueles que tomam decisões do MADER seria menor.

8. CONCLUSÕES

Moçambique conta com um sistema de informação de mercados agrícolas desde 1991, que tem funcionado sem interrupções, providenciando um conjunto de informações importantes aos produtores, comerciantes, consumidores e sector público e evoluindo ao longo do tempo. Até ao presente, esse sistema tem funcionado no Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural. Devido às exigências próprias deste tipo de sistema e porque nem sempre tem sido rápido o financiamento de parte das suas actividades pelo sector público, existe a necessidade de reflectir sobre o seu futuro enquadramento institucional e sustentabilidade. Para isso, são analisados alguns cenários alternativos, discutidos neste documento.

A característica comum que cada um dos quatro cenários aqui discutidos mostra é a garantia de que o sistema tenha acesso contínuo e atempado a fundos de forma a permitir o seu normal funcionamento. A curto prazo, não parece factível que qualquer dos quatro cenários venha a ser adoptado ou estabelecido, mas o importante é a convicção de que em Moçambique, tem que continuar a existir um sistema que continue a providenciar informação sobre o desempenho dos mercados agrícolas e o acesso das famílias rurais a esses mercados.

Em resumo, a ideia geral é de que objectivo final de um sistema de informação de mercados, que é o de continuar a ajudar a promover o desenvolvimento dos mercados, melhorar o acesso do produtor familiar a outros mercados, a promoção da equidade entre os diferentes grupos de participantes que por sua vez reduzirá o fosso existente entre os intervenientes na comercialização e também contribuir para o desenvolvimento do sector agrícola como um todo, deverá ser garantido através de arranjos a curto prazo e soluções mais definitivas a longo prazo. Esse objectivo pode ser alcançado através do acesso não só a fundos públicos ou de doadores, mas também através da geração de fundos próprios.

ANEXOS

A.1. Produtos Monitorados Pelo SIMA

Código	Nome
1	Grão de milho branco nacional
4	Farinha de milho branco sem farelo importado
5	Farinha de milho branco sem farelo nacional
6	Farinha de milho branco sem farelo pilada
7	Farinha de milho branco com farelo
8	Grão de milho amarelo
9	Farinha de milho amarelo sem farelo importado
11	Farinha de milho amarelo sem farelo nacional
13	Farinha de milho amarelo com farelo
14	Farinha de mandioca
15	Farinha de trigo nacional
16	Farinha de trigo importado
17	Feijão nhemba
18	Feijão manteiga nacional
20	Arroz corrente
24	Óleo Nacional vendido avulso
25	Óleo importado vendido avulso
26	Amendoim pequeno sem casca
27	Amendoim grande sem casca
28	Mandioca seca
29	Mandioca fresca
40	Açúcar castanho processado no país
41	Açúcar castanho importado
120	Arroz com casca
126	Amendoim pequeno com casca
127	Amendoim grande com casca
180	Feijão manteiga importado
220	Código geral do Arroz
226	Código geral do Amendoim Pequeno
227	Código geral do Amendoim Grande
260	Amendoim Pequeno Importado

A.2. Mercados do SIMA e o Seu Ano de Início de Recolha de Informação

Mercados	Código	Início da Recolha	Observações
Maputo	0	1991	
Xai-Xai	10		
Chokwe	11		Recolha interrompida em 2001
Inhambane	20		
Maxixe	21		
Massinga	22		
Homoine	23		
Vilanculos	24		
Beira	30	1991	
Caia	31		
Sena	32		
Manica	40	1992	
Chimoio	41		
Tete	50		
Mutarara	51		
Angónia	52	1998	
Quelimane	60	1991	
Mocuba	61	1991	
Alto Molócue	62	1998	
Nampula	70	1991	
Ribaue	71	1991	
Monapo	72	1991	Recolha interrompida em 2001
Nacala	73	1991	
Angoche	74	1991	Recolha interrompida em 2001
Pemba	80	1991	
Montepuez	81		
Lichinga	90		
Cuamba	91	1998	

A.3. Mercados do SIMA e os Respectivos Níveis de Recolha

MERCADO		NÍVEL			
Sítio	Código	Retalhista (0)	Armazenista (2)	Grossista de Mercado (3)	Produtor (4)
Maputo	0	sim	sim	sim	não
Xai-Xai	10	sim	sim	sim	não
Maxixe	21	sim	sim	sim	não
Massinga	22	sim	não	não	sim
Beira	30	sim	sim	sim	não
Caia	31	sim	não	não	sim
Manica	40	sim	não	não	sim
Chimoio	41	sim	sim	sim	sim
Tete	50	sim	não	não	não
Mutarara	51	sim	não	não	sim
Angónia	52	sim	não	não	sim
Quelimane	60	sim	sim	sim	não
Mocuba	61	sim	sim	sim	sim
Molócuè	62	sim	não	não	sim
Nampula	70	sim	sim	sim	não
Ribáuè	71	sim	não	não	sim
Nacala	73	sim	não	não	não
Pemba	80	sim	não	não	não
Montepuez	81	sim	não	não	sim
Lichinga	90	sim	não	não	não
Cuamba	91	sim	não	não	sim

Relatórios de Pesquisa da DE

- 1E. Informing the Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report. October, 1990
- 1P. Processo de Reformas do Mercado Agrícola em Moçambique: Progressos Alcançados. Outubro de 1990
- 2E. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
- 3P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas. Novembro de 1991
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (translated from Portuguese). January 1992
- 4P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola. Janeiro de 1992
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (translated from Portuguese). January, 1992
- 5P. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa. Novembro de 1991
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (translated from Portuguese). January, 1991
- 6E. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform. August, 1992
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (Traduzido do Inglês). Fevereiro de 1993
- 8E. Changing Agricultural Market Policies in Mozambique: Insights from Empirical Information on Farmer and Market Behavior. March 1992
- 9E. The Maputo Market Study: Research Methods. March, 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas. Junho de 1993
- 10E. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System in Maputo. May, 1993

- 12E. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives. October, 1993
- 14E. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reprint)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "O Papel das Microempresas no Desenvolvimento de Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reprint, translated from English)
- 15P. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo. Julho de 1993
- 16E. Evolution of the Rural Economy in Post-War Mozambique: Insights from a Rapid Appraisal in Monapo District of Nampula Province. July 1993
- 17P. Padrões de Distribuição de Terras no Sector Familiar em Moçambique: A Similaridade entre duas Pesquisas Distintas e as Implicações para a Definição de Políticas. May 1994
- 18E. Who Eats Yellow Maize? Some Preliminary Results from a Survey of Consumer Maize Preferences in Maputo. October, 1994
- 18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferências dos Consumidores de Milho na Cidade de Maputo (Traduzido do Inglês). Novembro de 1994
- 19P. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares de Moçambique. Julho de 1995
- 20P. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas. Janeiro de 1995
- 21E. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods.
- 21P. O Sector da Castanha de Caju - Lucros Potenciais Perdidos por Africa? (Reimpressão), Novembro de 1995
- 22E. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods. March, 1996
- 22P. Culturas de Rendimento, Culturas Alimentares e a Segurança Alimentar do Sector Familiar no Norte de Moçambique: Métodos do Estudo. Novembro de 1996
- 23E. Plan of Activities for Food Security Research Project. September 1995 through August 1997, 1996

- 24E. Strasberg, Paul, "Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique", Ph.D.Dissertation, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (Reprint). May, 1997
- 25E. Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Summary, Conclusions, and Policy Recommendations. June, 1997
- 26E. Agricultural Market Information for Family Farms in Mozambique. June, 1997
- 26P. Informação de Mercado Agrícola para o Sector Familiar em Moçambique. Junho de 1997
- 27E. Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey. September, 1997.
- 27P. Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de Moçambique: Resultados do Inquerito Realizado em 1996. Maio de 1998.
- 28P. Desafios Para Garantir a Concorrência e Reduzir os Custos no Sistema Alimentar de Moçambique. Maio de 1998.
- 29E. Planning for Drought in Mozambique: Balancing the Roles of Food Aid and Food Markets. May, 1998
- 29P. Planificando pela Seca em Moçambique: Balanceando os Papeis da Ajuda Alimentar e dos Mercados de Alimentos. Maio de 1988
- 30P. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País. Maio de 1998.
- 31E. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume I: Summary. October, 1998.
- 32E. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume II: Main Report. October, 1998.
- 33E. Household Food Consumption in Mozambique: A Case Study in Three Northern Districts. February, 1999.
- 34E. The Effects of Maize Trade with Malawi on Price Levels in Mozambique: Implications for Trade and Development Policy. November, 1999.
- 35P. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e Suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País no Período Compreendido Entre Abril 1993 e Setembro 1999. Novembro de 1999.

- 36E. A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique. January, 2000.
- 37E. Implementing A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique: A User's Manual. January, 2000.
- 38E. A Methodology for Estimating Household Income in Rural Mozambique Using Easy-to-Collect Proxy Variables. February, 2000.
- 39E. Comparing Yields and Profitability in MADR's High- and Low-Input Maize Programs: 1997/98 Survey Results and Analysis. March, 2000.
- 40P. Características dos Agregados Familiares Rurais nas Zonas Afectadas pelas Cheias do Ano 2000 no Centro e Sul de Moçambique. Março de 2000.
- 40E. Representative Characteristics of Rural Households in Areas of Central and Southern Mozambique Affected by The 2000 Floods . Março de 2000.
- 41P. Sector Familiar Agrícola, Mercado de Trabalho Rural e Alívio da Pobreza Rural em Àreas com Abundância de Terras em Àfrica, Evidência de Moçambique. Março de 2001.
- 41E. Smallholder Agriculture, Wage Labour, and Rural Poverty Alleviation in Mozambique: What Does the Evidence Tell Us? November, 2000.
- 42E. Smallholder Cashew Development Opportunities and Linkages to Food Security in Nampula Province, Mozambique. November, 2000.
- 42P. Oportunidades de Desenvolvimento effect Sector Familiar de Cajú e sua Relação com Segurança Alimentar na Província de Nampula, Moçambique. Novembro, 2000.
- 43E. Constraints and Strategies for the Development of the Seed System in Mozambique. January, 2001.
- 43P. Constrangimentos e Estratégias para o Desenvolvimento do Sistema de Sementes em Moçambique. Janeiro de 2001.
- 44P. Prioridades de Investimentos para o Desenvolvimento do Sistema de Sementes em Moçambique. Setembro de 2001.
- 44E. Investment Priorities for the Development of Mozambique's Seed System. March, 2001.
- 45P. Avaliação das Necessidades dos Utentes do SIMA. Fevereiro de 2001.
- 46P. Informação para o Sector Privado Agrícola: Novos Serviços do SIMA e Apoio aos Produtores, comerciantes e processadores do Sector Agrícola. Agosto de 2001

- 46E Information for the Private Sector in Agriculture: New Information Services from SIMA for Producers, Traders and Processors in the Agricultural Sector in Nampula Province. January, 2002.
- 47P. Desempenho do Sector Algodoeiro ao Nível da machamba em Nampula: Situação Actual e Perspectivas para o seu Melhoramento
- 48P Comportamento dos Mercados Grossistas do Milho Branco Durante o Ano 2000. Outubro de 2001
- 49P. O Desafio do Salário Mínimo: Considerações Teóricas e Práticas. Dezembro de 2001
- 50P. Passado, Presente e Futuro do Sistema de Informação de Mercados Agrícolas (SIMA). Março de 2002